table des matières

S1 Etude du contrat 03

S2 Etude du contrat de vente 07

S3 Le crédit à la consommation 15

S4 Le contrat de leasing 19

S5 Preuves de paiement et reconnaissance de dettes 27

S6 Approche de la poursuite 31

L1 La publicité 35

L2 Analyse de la publicité 41

L3 Le mode impératif 43

Objectif:
A la fin de ce chapitre vous serez capable de définir le contrat et d'en connaître les formes importantes.

étude du contrat

S1

Théorie
Droit suisse : les contrats.
Art. 1 à 67 CO

1. Il peut arriver qu'un contrat conclu en bonne et due forme puisse être annulé par la partie lésée. Quatre possibilités existent :

- **L'erreur essentielle :** les parties avaient en vue des objets différents.

  Exemple : .....

  .....

- **Le dol :** l'une des parties a trompé l'autre.

  Exemple : .....

  .....

- **La crainte fondée :** l'une des parties menace l'autre et la force à accepter toutes les conditions du contrat.

  Exemple : .....

  .....

- **La lésion :** la tromperie est aggravée par la situation de l'autre contractant (gêne, légèreté, inexpérience…).

  Exemple : .....

  .....

2. Résolvez les cas suivants :

- L'ingénieur Gasser vend les plans de son « mouvement perpétuel » (machine impossible selon les lois de la physique, puisqu'il faut une énergie constante pour effectuer un travail). *Que pensez-vous de ce contrat ?*

- Afin de financer son voyage au Pérou, Pierre conclut avec Martin un contrat sur la livraison de 1 kg de cocaïne. *Jugez ce cas.*

- Vous avez acheté une lampe. En arrivant chez vous, vous constatez que cette dernière ne va pas avec le style de la pièce. *Pouvez-vous rompre le contrat ? Pourquoi ?*

Résumé

1. Citez 3 sortes de contrats que vous connaissez :

2. Citez et expliquez les 4 formes de contrats :

3. Quand un contrat est-il toujours nul ?

4. Nommez et expliquez les 4 vices de consentement qui permettent d'annuler un contrat :

5. Quelles peuvent être, pour chacune des parties, les conséquences d'une annulation d'un contrat :

Informations supplémentaires

Objectifs :
A la fin de ce chapitre vous serez capable de définir et d'analyser le contrat de vente, la vente mobilière et la vente immobilière, et de résoudre des cas juridiques à l'aide du CO.

étude du contrat de vente

S2

Théorie
Droit suisse : le contrat de vente.
Art. 184 à 238 CO

1. Le contrat de vente est un accord entre l'acheteur et le vendeur. Citez 2 obligations de chacun :

Le vendeur doit :

.....

.....

L'acheteur doit :

.....

.....

2. Quels sont les deux principaux types de vente ?

La vente .....

Exemple .....

.....

La vente .....

Exemple .....

.....

3. La vente immobilière

La vente immobilière doit impérativement se conclure sous la forme ..... ,

c'est-à-dire par ..... chez un ..... .

L'acheteur devient officiellement propriétaire de la chose au moment de l'..... .

de l'acte de vente au ..... .

La garantie du vendeur contre les défauts est de ..... .

4. La vente mobilière

Le contrat de vente mobilière n'est soumis à aucune ..... particulière.

Il peut donc être ..... ou ..... .

Lors de transactions importantes, la forme écrite est recommandée, elle servira de .....
en cas de conflit.

5. Complétez le tableau ci-dessous :

Vous concluez un contrat, que se passe-t-il si :
Le vendeur ne livre pas la marchandise. L'acheteur peut…
L'acheteur refuse d'accepter la chose. Le vendeur peut…
La chose livrée présente des défauts. L'acheteur peut…
L'acheteur ne paie pas l'objet. Le vendeur peut…

De quel genre de vente s'agit-il ? .....

6. Garantie du vendeur dans la vente mobilière :

Le vendeur répond durant ..... des défauts visibles ou cachés.

7. Analyse d'un contrat de vente automobile

Vendeur	
Raison sociale	Renault
Adresse	Garage du Soleil
NP/Localité	1964 Conthey

Acheteur	
Prénom/Nom	Christian Richard
Date de naissance	15.10.1980
Profession	Cuisinier
Téléphone	027 123 45 67
Origine	St-Maurice
Adresse	Avenue de la Gare 34
NP/Localité	1950 Sion
Plaque de police	VS 98765
Assurance	Helvétia

1. Objet	
Voiture	☒ neuve ☐ occasion
Marque + type	Renault Espace 2.0 Turbo
Moteur	☒ essence ☐ diesel
Cylindrée	1990 cm^3
Boîte à vitesses	6 rapports
N° de châssis	123456
1re mise en circulation	1er janvier 20.....
Expertisée le	15 décembre 20.....

2. Délai de livraison
2 semaines dès signature du contrat

3. Prix d'achat et conditions de paiement	
Prix catalogue	Fr. 38000.–
Suppléments	Fr. 1500.–
Frais	Fr. 500.–
Prix de vente au total	**Fr. 40000.–**

4. Garantie
3 ans d'usine ou 100000 km

5. Autres arrangements
1er service gratuit

1. **Caractéristiques du véhicule.** Sont applicables les données techniques relatives au véhicule spécifié par le présent contrat, sous réserve des modifications de construction décidées par le fabricant. Les indications figurant dans ce contrat, dans le prospectus... sont approximatives, notamment en ce qui concerne la consommation, la vitesse, les frais d'entretien et le poids. Le fabricant s'est réservé le droit de modifier le châssis, le véhicule déjà commandé. Le vendeur doit livrer le modèle le plus récent.

2. **Modification du prix d'achat.** Le prix d'achat du véhicule neuf est établi selon le prix de catalogue valable lors de la conclusion du contrat. Si le prix augmente avant la livraison, le prix de vente augmente en conséquence. Il en va de même en cas de baisse.

3. **Véhicule de reprise.** L'acheteur déclare expressément que le véhicule donné en paiement partiel est libre de tout engagement ou réserve de propriété; il est responsable de la destruction, des dommages ou autres diminutions de valeur que ce véhicule pourrait subir jusqu'au moment de sa remise au vendeur.

4. **Livraison tardive.** Toute modification ultérieure de la commande est considérée comme un supplément pouvant prolonger le délai de livraison. Si la livraison n'est pas effectuée dans les délais, l'acheteur doit, par écrit fixer un nouveau délai. Si dans les 60 jours, il n'a pas reçu le véhicule, il peut résilier le contrat. L'acheteur ne peut faire valoir d'autres prétentions.

5. **Acceptation tardive.** Si malgré un rappel écrit, l'acheteur tarde à prendre possession de l'objet acheté, le vendeur peut, après un délai de 8 jours notifié par écrit et recommandé.

a) exiger l'exécution du contrat et réclamer des dommages et intérêts pour retard ou b) se départir immédiatement du contrat et réclamer le 15% du prix de vente.

6. **Réserve de propriété.** Jusqu'au paiement complet du prix de vente, intérêts moratoires et frais éventuels, le véhicule et toutes les pièces et accessoires supplémentaires font l'objet d'une réserve de propriété en faveur du vendeur.

7. **Résiliation du contrat.** Si un solde du prix d'achat reste impayé, contrairement aux dispositions contractuelles, le vendeur, après un délai supplémentaire de 8 jours notifié par écrit, peut résilier le contrat en faisant valoir sa réserve de propriété. L'acheteur s'engage à payer des indemnités, des frais calculés comme suit: 15% du prix d'achat pour la dépréciation d'un véhicule neuf à la suite de sa première mise en circulation (voir date d'immatriculation) et 10% du prix d'achat pour la dépréciation d'un véhicule d'occasion à la suite de sa mise en circulation.

Plus 1% du prix d'achat par mois, à partir de la date de livraison du véhicule et, selon sa catégorie de prix, 5 à 10 centimes par kilomètre parcouru par le véhicule depuis sa livraison.

8. **Assurance de l'objet acheté à crédit.** A défaut d'une assurance casco conclue par le vendeur, l'acheteur doit couvrir complètement auprès d'une compagnie d'assurance concessionnaire les risques d'accident, d'endommagement, d'incendie et de vol de l'objet acheté, cela jusqu'à ce que le prix d'achat soit entièrement payé. En cas de sinistre, l'acheteur cède au vendeur ses droits envers l'assurance jusqu'à concurrence de la somme qu'il reste lui devoir à ce moment aux termes du présent contrat. Si la police d'assurance prévoit une franchise, l'acheteur en doit l'équivalent au vendeur. Il reste néanmoins directement et solidairement responsable du prix d'achat non encore versé. L'acheteur s'engage à prouver en tout temps, en présentant la police, l'existence de l'assurance susmentionnée. Il s'engage, en outre, à annoncer dans les 48 heures au vendeur tout dommage subi par l'objet du présent contrat et à lui céder tous les droits à des dommages-intérêts qu'il peut faire valoir, cela jusqu'à concurrence de la part du prix d'achat restant due. En ce cas également, l'acheteur demeure directement responsable du prix d'achat encore dû.

9. **Désistement du vendeur.** Si le présent contrat n'est pas signé par une ou plusieurs personnes autorisées à engager le vendeur par leur signature, ce dernier peut déclarer par écrit, pendant 8 jours, qu'il n'est pas lié par le contrat; aucune indemnité n'est due en ce cas.

10. **Forme écrite.** Les parties conviennent que, pour être valable, le présent contrat ainsi que ses avenants et compléments éventuels doivent revêtir la forme écrite.

11. **For Judiciaire.** Pour tout litige découlant du présent contrat, le for judiciaire se trouve au domicile du vendeur. L'acheteur déclare expressément qu'il se soumettra aux décisions du for judiciaire précité, en renonçant au for judiciaire de son domicile.

Lieu et date .....

Acheteur .....

Vendeur .....

8. Répondez aux questions suivantes :

1. Qui sont les deux parties liées par ce contrat ?

2. Citez trois caractéristiques techniques précises de l'objet mis en vente ?

3. Combien de temps l'objet est-il garanti ?

4. Que se passe-t-il si le prix catalogue du véhicule augmente avant la livraison ?

5. S'il n'a pas reçu le véhicule à la date fixée, après combien de jours l'acheteur peut-il résilier le contrat ?

6. Quel pourcentage du prix de vente, l'acheteur devra payer s'il ne prend pas possession de l'objet ?

7. En cas d'accident, de combien de temps dispose l'acheteur pour avertir le vendeur ?

8. En cas de conflit, où se trouve le for judiciaire ?

9. A l'aide du CO art.187 à 218 apportez des solutions aux cas juridiques suivants :
N'oubliez pas de noter les numéros des articles vous ayant aidé dans vos recherches.

1. Séverine et Jean-Claude sont aux anges. Gilbert a enfin accepté de leur vendre l'appartement dont ils rêvaient. Ils ont signé le contrat écrit hier soir, samedi, au Café de la Victoire. Ils comptent emménager dès la semaine prochaine. Sont-il vraiment les nouveaux propriétaires ?

2. Jean-Pierre ramène au marchand la table achetée il y a deux jours. En effet, l'un des pieds est plus court que les autres ce qui influe sur la stabilité de la table. Il demande au marchand de lui fournir un pied correspondant à la longueur des trois autres. Le vendeur lui répond qu'il ignorait ce défaut et qu'il va commander immédiatement un nouveau pied à l'usine, mais que ce n'est pas couvert dans la garantie et donc à la charge de Jean-Pierre. Est-ce correct ?

3. Cela fait une année et demie que Nicole a acheté son ordinateur. Or, depuis deux jours, impossible de le faire démarrer. Après analyse, le vendeur lui indique que le système de démarrage est endommagé et que ça lui coûtera 600.–. Qui va payer cette réparation ?

10. La correspondance en matière de vente :

Il existe différents motifs d'écrire une lettre lors d'échanges commerciaux :
la demande d'offre, l'offre, la commande, la réclamation.
Rédigez une lettre sur un de ces sujets.

Résumé

1. Donnez la définition du contrat de vente.

2. Différenciez la vente mobilière et de la vente immobilière.

3. Citez deux obligations du vendeur lors d'une vente mobilière.

4. Citez deux obligations de l'acheteur lors d'une vente mobilière.

5. Une vente immobilière n'est valable qu'à certaines conditions : lesquelles ?

6. Durant combien de temps un objet est-il garanti :

   - dans la vente mobilière ?
   - dans la vente immobilière ?

7. A quoi doit s'attendre un acheteur qui ne paie pas la chose achetée ?

8. Que peut faire l'acheteur si le vendeur ne lui livre pas l'objet commandé ?

9. Quel ouvrage du droit privé suisse règlemente le contrat de vente ?

Objectifs :
A la fin de ce chapitre vous serez capable de définir le crédit à la consommation et d'analyser la forme et le contenu du contrat de crédit à la consommation.

S3 le crédit à la consommation

Théorie
Le droit suisse : le contrat de crédit
Loi fédérale sur le crédit à la consommation (LCC)

db CREDIT
DerbyBrody Crédit
Agence de financement spécialisée dans les crédits privés à la consommation

Vous avez un projet ?
Pas d'argent
pour le réaliser ? Nous sommes là pour vous aider...

- solution rapide et avantageuse
- reprise simple d'un crédit en cours auprès d'une banque tierce
- taux d'intérêts dès 8.88 %
- crédit maximal jusqu'à CHF 80000.–
- conseils gratuits

La nouvelle loi sur le crédit privé à la consommation LCC est entrée en vigueur le 1er janvier 2003.
Au sens de la loi, l'octroi d'un crédit est interdit s'il occasionne un surendettement (LCC).

1. Vous venez d'observer une publicité pour un organisme de prêt à la consommation.

Quels avantages vous propose cette publicité ?

.....

.....

.....

Seriez-vous tentés de recourir à cette forme de crédit, pourquoi ?

.....

.....

.....

A quelle loi cet organisme fait-il référence ?

.....

2. Répondez aux questions suivantes sur feuille A4.

1. Définissez le crédit à la consommation.
2. Sous quelle forme un tel contrat de crédit doit-il être établi ?
3. Quels sont les parties du contrat de crédit à la consommation ?
4. Combien d'argent pouvez-vous emprunter (minimum et maximum) ?
5. A quelles conditions devez-vous répondre pour obtenir un tel crédit ?
6. Pouvez-vous révoquer ce type de contrat, dans quel délai ?
7. Quels sont les éléments qui doivent obligatoirement figurer dans ce contrat ?
8. Quel est le taux d'intérêt maximum praticable et que comprend-il ?
9. Un mineur peut-il contracter un crédit à la consommation ?
10. Citez différentes formes (exemples) de crédits à la consommation ?
11. Tous les instituts de crédit pratiquent-ils les mêmes conditions ?
12. Quels risques prenez-vous en vous engageant dans un tel contrat ?
13. Quel organisme centralise-t-il les demandes de crédit, les crédits ? Qui doit l'avertir ?
14. Un tel crédit ne doit pas grever la part insaisissable de votre revenu. De quoi s'agit-il ?
15. Comment la banque vérifie-t-elle votre capacité à obtenir un crédit ?
16. Que peut-il lui arriver si elle ne remplit pas cette obligation ?
17. Une maison peut-elle être financée par ce type de crédit ?
18. Qui doit être prévenu si vous êtes mariés ?
19. Donnez votre avis sur le crédit à la consommation.

3. Toujours sur feuille A4, écrivez à la banque Valaiscred, sise à la rue des Prés à Sion (1950), pour révoquer le contrat de crédit de 20 000 francs que vous avez contracté hier.
Motivez votre révocation en faisant référence à la loi.

Résumé

Le résumé de ce chapitre figure principalement dans votre livre. Rappelez ici :

La définition du crédit à la consommation :

.....

.....

.....

.....

Les principaux points obligatoires dans le contrat de crédit à la consommation :

.....

.....

.....

.....

Les avantages et les inconvénients de ce contrat :

Avantages	Inconvénients

Les autres moyens de financer un achat :

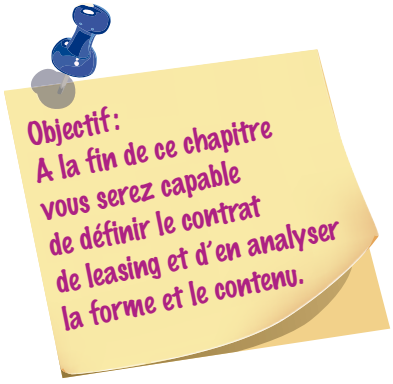
.....

.....

.....

.....

Informations supplémentaires


Objectif :
A la fin de ce chapitre
vous serez capable
de définir le contrat
de leasing et d'en analyser
la forme et le contenu.

le contrat de leasing

S4

Théorie
Droit suisse : le droit de la consommation
Loi fédérale sur le crédit à la consommation (LCC)

1. Définissez le vrai leasing :

2. Quelle différence propose le faux leasing ?

3. Lisez attentivement ce contrat de leasing puis répondez aux questions. Formez des phrases complètes.

AUTO Finance

Preneur de leasing

Division de Auto Finance Suisse S.A.
Obere Zollgasse 35
3076 Oberried
Tel. 031 939 35 11
Fax 031 939 35 14

6, av. du Pont
1211 Genève
T4I. 022 827 37 37
Fax 022 827 37 39

No. TVA: 257 000

CONTRAT DE LEASING No. 220-26557

Preneur de leasing
Monsieur
Hubert Lemoine
Rue de Belize
1950 Sion
Téléphone :
027 744 45 46
Né (e) le : 28.02.1988
Nationalité : CH
Etat-civil : célibat.
Profession : traiteur
Emploi du véhicule leasé:
professionnel( )privé(x)

Propriétaire
Auto Finance Suisse S.A.
Obere Zollgasse 35
3076 Oberried

Vendeur

Garage tout'autos
Rue de l'Alambic
1960 Bramois

Objet de leasing
Marque: CITROEN EVASION SX CT 2.0 Turbo
Mise en circulation : 06.05.2004
Occasion - 50,000 km
Kilométrage au début du contrat: 50,000
Prix net (y compris TVA): 22,000.00 Fr.
-Autres indications

Couleur : Bleu
No. châssis : VF7U6UA0012053588
No. de plaque : VS 526342
Durée du leasing: 48 Mois

Droit de leasing par mois (y compris 7.5% TVA):
- 1er mois 515.00 Fr.
- Mois suivants 515.00 Fr.
Dépôt de garantie 2,200.00 Fr.
Kilométrage max p/année : 20,000 km

Début du leasing: 06.05.2008
Fin du leasing : 06.05.2012

Le droit de leasing ne comprend pas:
Assurance casco complète près: Mobilière
- Kilomètres supplémentaires : 0.20 Fr./km (Kilométrage maximum: 130,000_km)
-Assurance responsabilité civile, impôts sur le véhicule, vignette, frais d'exploitation, frais d'entretien, réparations, frais d'immatriculation, assurance des personnes transportées

Dispositions particulières:
Une résiliation anticipée est possible, mais entraîne une augmentation rétroactive du droit de leasing (cf. art. 3, 5 et 13.4 au verso).Le preneur de leasing a lu attentivement le présent contrat ainsi que les conditions générales en faisant partie et imprimées au verso, Il a compris toutes les dispositions et déclare son accord intégral.

Oberried , le.1 .04.2008

Le preneur de leasing	**Le codébiteur solidairement responsable de la totalité de la dette selon ce contrat**	**Le propriétaire Auto finance Suisse SA**
Le conjoint ou le représentant légal	**Le conjoint du codébiteur**	**Le vendeur**

BON DE RECEPTION

Le preneur de leasing confirme avoir reçu l'objet de leasing mentionné ci-dessus en parfait état, conformément aux dispositions du contrat de leasing. Il atteste avoir pris connaissance que AUTO Finance Suisse S.A. est l'unique propriétaire de cet objet de leasing et qu'elle seule peut en disposer.

Lieu et date _____

Le preneur de leasing _____

Le codébiteur _____

Accessoires: _____

1. Qui est propriétaire du véhicule ?

.....

2. Quel est le kilométrage du véhicule :

Au début du contrat ? ..... A la fin (au maximum) ? .....

3. Quelle est la durée du leasing ?

.....

4. Quelle est la valeur du véhicule :

Au début du contrat ? ..... A la fin (à votre avis) ? .....

5. Combien aurez-vous payé en tout ?

.....

6. Le véhicule vous appartiendra-t-il à la fin du contrat ?

.....

7. Pouvez-vous l'acquérir durant le contrat ?

.....

8. Quelles assurances devez-vous contracter ?

.....

9. Vous parcourez 10 000 km de trop par rapport au contrat. Combien cela vous coûtera-t-il ?

.....

10. Quel papier déclarez-vous avoir lu lorsque vous signez le contrat ?

.....

4. Lisez entièrement les conditions générales et notez votre temps de lecture.

AMAG Leasing AG
Täfernstrasse 5, Postfach
5405 Baden-Dättwil

Tel. +41 848 25 24 00
Fax +41 56 484 76 00
www.amag-leasing.ch

DISPOSITIONS GENERALES DU LEASING (Edition 07/08)

Les conditions générales de leasing suivantes sont applicables dans le rapport de droit entre la société de leasing AMAG Leasing SA et le preneur de leasing.

1. Matière du contrat et propriété de l'objet de leasing

1.1 La société de leasing acquiert du fournisseur le véhicule choisi par le preneur de leasing et en laisse l'usage au preneur de leasing pendant la durée du contrat de leasing. Le preneur de leasing est autorisé à utiliser le véhicule en leasing pendant la durée du contrat de leasing tout en respectant strictement les conditions stipulées ci-après.

1.2 Le preneur de leasing prend directement, à la place de la société de leasing, possession du véhicule en mains du fournisseur et a l'obligation de contrôler immédiatement et soigneusement le véhicule. Un procès-verbal de remise du véhicule est établi, sur lequel d'éventuels défauts et pièces ou accessoires manquants sont à inscrire ; procès-verbal qui doit être signé par le fournisseur et par le preneur de leasing.

1.3 Le véhicule reste la propriété exclusive de la société de leasing et ceci pendant toute la durée du contrat de leasing et aussi après la fin ou la résiliation de celui-ci. Le preneur de leasing n'a aucun droit d'acquérir le véhicule en leasing et est obligé de restituer celui-ci après la fin du contrat au fournisseur ou à une personne désignée par ce dernier, dans un état conforme aux dispositions du contrat. La valeur résiduelle calculée pour le véhicule en leasing à la fin prévue du contrat est indiquée dans le contrat de leasing.

1.4 Des retards de livraison ne donnent pas le droit au preneur de leasing de résilier le contrat de leasing ou de s'en retirer. S'il n'y a pas de livraison du véhicule, le contrat de leasing devient caduc et le preneur de leasing n'a aucune prétention de quelque ordre que ce soit vis-à-vis de la société de leasing.

2. Durée et résiliation

2.1 Le contrat de leasing est en principe conclu pour la durée contractuelle fixe choisie par le preneur de leasing. La durée contractuelle débute lors de la remise du véhicule et se termine lors de l'expiration du délai contractuel choisi.

2.2 Si le contrat de leasing est soumis à la loi sur le crédit à la consommation, le preneur de leasing a le droit de résilier le contrat de leasing dans un délai d'au moins 30 jours pour la fin d'une durée contractuelle de trois mois. En cas de résiliation, la mensualité de leasing est recalculée rétroactivement depuis le début du contrat, selon la table de résiliation mentionnée sur la feuille annexée au contrat de leasing.

Si le contrat de leasing n'est pas soumis à la loi sur le crédit à la consommation, le preneur de leasing a le droit de résilier le contrat de leasing à tout moment, par écrit, pour la fin d'un mois contractuel. En cas de résiliation, les mensualités de leasing sont recalculées rétroactivement depuis le début du contrat, selon chiffre 3.3.

2.3 La société de leasing se réserve le droit de vérifier à nouveau la solvabilité du preneur de leasing. La société de leasing est habilitée à résilier le contrat de leasing jusqu'à la restitution du véhicule si le preneur de leasing n'est plus solvable. Le preneur de leasing répond du préjudice causé par la dissolution du contrat si la société de leasing a appliqué la diligence d'usage.

3. Mensualité de leasing

3.1 La mensualité de leasing est payable mensuellement à l'avance à la société de leasing (à l'exception de la première mensualité de leasing, qui est en règle générale payable au fournisseur lors de la livraison du véhicule).

3.2 Le preneur de leasing paie, en cas de retard de paiement de la mensualité de leasing, l'intérêt de retard convenu dans le contrat à partir de l'échéance de la mensualité due, sans qu'il y ait besoin pour cela d'une mise en demeure particulière. La société de leasing peut facturer chaque rappel et courrier lié au retard CHF 15.-- dès le premier rappel. Les extraits de compte détaillés demandés par le preneur de leasing lui sont facturés CHF 15.--. Chaque modification de contrat ayant pour conséquence l'impression d'un nouveau contrat est facturée CHF 300.-- au preneur de leasing.

3.3 La mensualité de leasing est calculée pour la durée prévue de contrat choisie par le preneur de leasing lors de la signature du contrat. D'éventuelles prestations supplémentaires convenues de la société de leasing telles qu'assurances, taxes de circulation, renouvellements de pneus etc., sont facturées en supplément au preneur de leasing et ajoutées à la mensualité de leasing.

Au cas où le preneur de leasing fait usage du droit de résiliation anticipée mentionnée au point 2.2 ou s'il est mis prématurément fin au contrat de leasing pour d'autres raisons imputables au preneur de leasing, en particulier en cas de décès, les mensualités de leasing convenues sont recalculées et définitivement fixées. L'augmentation est recalculée rétroactivement depuis le début du contrat et définitivement fixée sur la base de la durée effective du contrat, selon la table mentionnée dans la feuille annexée au contrat de leasing ou ci-dessous, valable lors de la dissolution anticipée du contrat. Si le contrat de leasing est soumis à la loi sur le crédit à la consommation, le calcul se fait selon la règle de calcul illustrée dans la feuille annexée au contrat de leasing. Si le contrat de leasing n'est pas soumis à la loi sur le crédit à la consommation, les taux se réfèrent à la valeur de l'objet déterminée dans le contrat de leasing, pour le véhicule en leasing. La société de leasing établit un décompte de la totalité des mensualités de leasing dues en tenant compte des versements déjà effectués. Dans ce cas, le preneur de leasing est tenu de payer immédiatement et sans déduction à la société de leasing le montant de la différence porté en compte. Une éventuelle différence au profit du preneur de leasing lui sera immédiatement remboursée.

Table de calcul des mensualités de leasing lors d'une dissolution anticipée de contrats non soumis à la loi sur le crédit à la consommation :

Mois Eff.	Facteur	Mois Eff.	Facteur	Mois Eff.	Facteur
1	15,50	17	3,33	33	2,24
2	8,95	18	3,22	34	2,21
3	6,60	19	3,12	35	2,17
4	6,57	20	3,03	36	2,13
5	6,51	21	2,94	37	2,10
6	6,39	22	2,86	38	2,07
7	6,16	23	2,79	39	2,04
8	5,56	24	2,72	40	2,02
9	5,10	25	2,66	41	2,00
10	4,73	26	2,59	42	1,98
11	4,42	27	2,53	43	1,96
12	4,17	28	2,48	44	1,94
13	3,95	29	2,43	45	1,92
14	3,76	30	2,38	46	1,90
15	3,60	31	2,34	47	1,88
16	3,46	32	2,29	etc.	

Exemple:
Dissolution de contrat après 33 mois;
valeur de l'objet selon contrat de leasing x 2,24%
= mensualité leasing effective p/m.

Le calcul et la tabelle ci-dessus se basent sur une prestation kilométrique mensuelle de 2'000 km. La tabelle imprimée sur la feuille annexée au contrat de leasing se base sur une prestation kilométrique mensuelle de 1'250 km. Ces taux se comprennent sans aucune prestation supplémentaire telle qu'assurances, taxe de circulation, réparation et entretien, etc. une usure normale sont également portés séparément en compte; pour ce qui concerne le détail, il est référé au chiffre 15 des dispositions générales du leasing. Ces frais doivent être versés supplémentairement conformément aux tarifs convenus dans le contrat de leasing.

SPECIMEN

Le preneur de leasing reconnaît expressément la méthode de calcul de mensualité de leasing susmentionnée comme obligatoire pour lui et il s'engage à payer à la société de leasing, en cas de dissolution anticipée du contrat, la mensualité de leasing calculée de cette façon et ceci pour la durée totale et effective du contrat. Le preneur de leasing s'engage en même temps encore une fois et expressément à soigner et à entretenir impeccablement le véhicule en leasing à ses frais durant toute la durée contractuelle.

3.4 La mensualité de leasing se base sur la prestation kilométrique annuelle convenue d'un commun accord. En fin de contrat, les kilomètres supplémentaires seront facturés au preneur de leasing par le fournisseur, et encaissés par ce dernier. Il n'y a pas lieu à remboursement pour les kilomètres parcourus en moins.

3.5 Si le contrat de leasing n'est pas soumis à la loi sur le crédit à la consommation et si le prix de vente du véhicule est modifié entre la conclusion du contrat et la livraison, la société de leasing est en droit d'adapter en conséquence la mensualité de leasing.

3.6 Si le taux de calcul de la taxe sur la valeur ajoutée subit une modification, la mensualité de leasing sera adaptée en conséquence. Il en va de même pour l'introduction ou la suppression de prélèvements de droit public qui ont une influence sur le montant de la mensualité de leasing.

4. Caution

4.1 La caution fixée doit être payée, si rien d'autre n'a été convenu, au fournisseur avant la livraison du véhicule, avec la première mensualité de leasing. Un décompte concernant la caution est établi à la fin du contrat de leasing et après restitution en bonne et due forme du véhicule. Pour la société de leasing, la caution constitue une sûreté pour toutes les exigences résultant du contrat de leasing et, si rien d'autre n'a été stipulé dans le contrat, ne rapporte aucun intérêt.

4.2 Paiement exceptionnel
Le paiement exceptionnel fixé est porté en déduction du prix d'achat ou de la valeur de l'objet. En cas de dissolution anticipée du contrat, conformément à la table de calcul lors d'une dissolution anticipée ou selon le point 3.3, un remboursement s'effectue au prorata.

5. Assurances et taxe de circulation

5.1 Si rien d'autre n'est convenu, le preneur de leasing fait enregistrer le véhicule à son nom au service cantonal des automobiles et paie les taxes et les émoluments de circulation. Si les taxes et les émoluments de circulation sont compris dans la mensualité de leasing, celle-ci doit être adaptée en conséquence lors de leur modification.

5.2 Dans la mesure où cela a été convenu, la société de leasing conclut une assurance responsabilité civile au nom du preneur de leasing.

5.3 Dans la mesure où cela a été convenu, la société de leasing conclut une assurance casco intégrale, avec prime fixe, c.-à-d. sans bonus ni malus, au nom du preneur de leasing. La franchise convenue est à la charge du preneur de leasing. Il confirme avoir reçu les conditions générales d'assurance et les accepte. Au cas où l'assurance casco intégrale est conclue par le preneur de leasing lui-même, elle doit être conclue dans la mesure du possible avec supplément de valeur actuelle. Le preneur de leasing cède par la présente les prétentions vis-à-vis de l'assurance à la société de leasing. Il est obligé de maintenir l'assurance durant la totalité de la durée du contrat. Si le preneur de leasing ne paie pas les primes échues de l'assurance casco intégrale cédée, la société de leasing est habilitée à résilier le contrat de leasing conformément au point 14.2.

5.4 Sur demande particulière du preneur de leasing, la société de leasing conclut au nom du preneur une assurance occupants.

5.5 En cas d'augmentation générale des primes d'assurance pendant la durée du leasing, ou si le preneur de leasing passe en malus (RC) durant ce temps, la différence par rapport aux primes calculées avec la mensualité de leasing est à chaque fois portée en compte pour le restant de la durée fixe du contrat de leasing et échoit immédiatement au paiement. D'autre part, une réduction générale des primes ou un éventuel bonus du preneur de leasing est mis à son crédit et versé à la fin du contrat de leasing.

5.6 Au terme du contrat de leasing (fin de la durée du contrat ou dissolution anticipée), toutes les prestations à fournir par la société de leasing conformément au contrat telles qu'assurances, taxes de circulation, renouvellements de pneus, entretien, etc. sont supprimées. Si le preneur de leasing continue à utiliser le véhicule pour son propre compte et à ses risques et périls, il doit veiller à renouveler l'assurance supprimée.

6. Soin du véhicule

Le preneur de leasing s'engage à conduire avec précaution le véhicule, à le soigner consciencieusement, à l'entretenir impeccablement et à respecter les conseils du fabricant.

7. Garantie

7.1 Le preneur de leasing confirme connaître les conditions de garantie du véhicule en leasing. Pour autant que la société de leasing ait une prétention à la suppression de défauts, celle-ci est cédée durant la durée du contrat de leasing au preneur de leasing pour qu'il la fasse valoir de son propre chef. Le preneur de leasing est toutefois obligé d'indiquer sans attendre tous les défauts au fournisseur et d'informer la société de leasing immédiatement au cas où devraient surgir des problèmes en rapport avec la suppression des vices.

7.2 Durant la période de garantie, les vices peuvent uniquement être supprimés chez le fournisseur ou conformément aux instructions du constructeur. Toute responsabilité de la société de leasing, de quelque nature qu'elle soit, allant au-delà de la garantie d'usine, tant pour des dommages directs qu'indirects, est exclue.

L'apparition de défauts, de quelque nature qu'ils soient, ou de pannes dans le fonctionnement du véhicule, ne donnent pas le droit au preneur de leasing de dissoudre le contrat. Le preneur de leasing ne peut réclamer de réduction de mensualité de leasing ni de voiture de remplacement pour la période concernée.

8. Usage

8.1 Le preneur de leasing peut confier son véhicule à ses employés ou à sa famille, mais uniquement à des personnes possédant un permis de conduire valable (à condition de l'avoir vu et contrôler) et conduisant prudemment et qui donnent l'assurance d'un mode de conduite soigneux. Le preneur de leasing ne peut laisser le véhicule à l'usage de tiers, ni gratuitement, ni contre indemnité, ni le sous-louer, sans approbation écrite de la société de leasing. Il est interdit au preneur de leasing de faire des courses d'auto-école ou de taxi avec le véhicule ou de participer avec celui-ci à des manifestations de sport automobile.

8.2 Le preneur de leasing s'engage à ne pas dépasser la capacité de chargement du véhicule.

9. Réparations et travaux d'entretien

9.1 Le preneur de leasing s'engage à suivre les instructions du fabricant. Le preneur de leasing doit en particulier faire réaliser les services d'entretien prévus dans le manuel d'entretien. Les contrôles, les travaux de service et d'entretien doivent dans la mesure du possible être effectués chez le fournisseur.

9.2 La société de leasing prend les frais de service et d'entretien à sa charge pour autant que cela ait été convenu expressément par écrit. Les instructions et règlements séparés de la société de leasing sont alors applicables et doivent être strictement respectés par le preneur de leasing. S'il ne le fait pas, le preneur de leasing aura à sa charge le paiement de tous les frais de réparation, de service et d'entretien et en tous cas les frais résultant de dommages d'accidents causés par influence externe ou par la faute du preneur de leasing ou de tiers. Le carburant, la consommation d'huile, les nouveaux pneus, le nettoyage du véhicule, les frais de remorquage, de véhicule de remplacement et d'une voiture de location, et d'autres dépenses en rapport avec le fonctionnement et l'entretien du véhicule sont également à payer par le preneur de leasing. Il est respectivement tenu compte de cette obligation d'entretien du preneur de leasing lors de la fixation de la mensualité de leasing.

10. Aménagements, installations et inscriptions

10.1 Des aménagements, installations et inscriptions peuvent en principe être librement réalisés par le preneur de leasing, pour autant que cela ne diminue pas la valeur du véhicule. Toutes les installations, transformations et inscriptions deviennent, au choix de la société de leasing, soit la propriété de cette dernière sans aucun droit de remboursement ni de dédommagement, soit doivent être enlevées par le preneur de leasing à ses frais

SPECIMEN

avant la restitution du véhicule dans le cadre de la remise du véhicule dans son état original.

11. Accident, vol et autres cas de sinistre

11.1 Chaque accident (à l'exception de ceux n'occasionnant que des dégâts mineurs dont les frais de réparation ne dépassent pas CHF 500.--) doit immédiatement être annoncé par courrier recommandé à la compagnie d'assurance compétente et à la société de leasing au moyen du formulaire européen de constat d'accident.

11.2 De la même façon, les autres cas d'endommagement du véhicule doivent être annoncés sans attendre à la compagnie d'assurance compétente et à la société de leasing , tout comme la disparition du véhicule (vol d'usage, vol, détournement et similaires).

11.3 Le preneur de leasing cède par la présente à la société de leasing ses prétentions contre les assurances en responsabilité civile des autres conducteurs impliqués dans l'accident ou contre des tiers concernant le véhicule en leasing. Le preneur de leasing est néanmoins tenu de faire valoir à ses propres frais ces prétentions en faveur de la société de leasing contre les personnes impliquées dans l'accident ou contre leur assurance responsabilité civile ou casco intégrale.

11.4 En cas de perte totale, de vol ou de disparition du véhicule, les mensualités restent dues jusqu'à la conclusion d'un accord d'indemnisation avec l'assurance. Le contrat de leasing est suspendu avec effet immédiat en cas d'appropriation illégale, d'abus de confiance et d'autres actes similaires ou si l'assurance refuse le versement d'une prestation. La société de leasing établit le décompte sur la base de la valeur comptable ouverte en tenant compte de la prestation d'assurance. Le preneur de leasing s'engage à payer dans les 10 jours tous les sinistres qui ne sont pas couverts par l'assurance.

11.5 Le preneur de leasing ne peut faire valoir d'autres prétentions contre la société de leasing suite à un accident, un vol ou tout autre cas de sinistre que celles qui lui reviennent ou respectivement à la société de leasing , vis-à-vis des assurances. Le droit à une voiture de remplacement ne peut dès lors n'être réclamé que dans le cadre du dédommagement garanti par l'assurance.

11.6 Le preneur de leasing répond de la réduction des prestations d'assurance par sa propre faute ou suite à un comportement contraire aux stipulations du contrat vis-à-vis de la société de leasing à hauteur de la valeur comptable du véhicule. Sa responsabilité est également engagée si la société de leasing doit subir un dommage supérieur à la valeur comptable du véhicule. Si la prestation d'assurance est supérieure à la valeur comptable et aux éventuels frais supplémentaires causés à la société de leasing, la différence revient au preneur de leasing.

12. Faillite, mise en gage, rétention, réquisition, séquestre ou saisie

12.1 Le preneur de leasing est tenu de communiquer immédiatement à la société de leasing par lettre recommandée toute mise en gage, rétention, réquisition, séquestre ou saisie du véhicule en leasing ou toute ouverture de liquidation judiciaire. Il signalera à l'office des poursuites, à l'office des faillites compétent ou aux autorités chargées de l'enquête pénale le fait que le véhicule est la propriété de la société de leasing.

12.2 Le preneur de leasing informe immédiatement la société de leasing lorsqu'il apprend que le véhicule est prévu pour une réquisition. Il prend connaissance du fait qu'en cas de réquisition du véhicule par les instances militaires ou de protection civile, il ne peut utiliser son véhicule et qu'il ne naît suite à cela aucune prétention de sa part à l'encontre de la société de leasing.

Le preneur de leasing cède par la présente ses prétentions résultant de la cession à la société de leasing et s'engage à donner immédiatement le nom du gestionnaire de compte compétent à cette dernière et d'informer ledit gestionnaire au sujet de la cession.

13. Changement de domicile

Le preneur de leasing est tenu d'avertir la société de leasing au plus tard 15 jours à l'avance de chaque changement de domicile. S'il envisage de transférer son domicile à l'étranger, la société de leasing a le droit de dissoudre le contrat de leasing pour le moment du départ. Le chiffre 3.3 est en ce cas applicable.

14. Dissolution anticipée du contrat

14.1 Si le contrat de leasing est soumis à la loi sur le crédit à la consommation, la société de leasing peut dénoncer le contrat lorsque le preneur de leasing est en retard pour le paiement de plus de trois mensualités de leasing. Si le contrat de leasing n'est pas soumis à la loi sur le crédit à la consommation et si le preneur de leasing est en retard pour le paiement d'une mensualité de leasing, la société de leasing peut lui fixer un délai de 30 jours en le menaçant de résiliation avec effet immédiat si la mensualité de leasing en retard n'est pas réglée dans ce délai.

14.2 Par ailleurs, la société de leasing se réserve à tout moment le droit de résilier le contrat avec effet immédiat si le preneur de leasing ne remplit pas ses obligations contractuelles. La société de leasing est également habilitée à résilier le contrat avec effet immédiat si la liquidation judiciaire du preneur de leasing est ouverte, si le véhicule est mis en gage ou saisi, si un acte de défaut de biens est établi au nom du preneur de leasing ou si une modification de la situation financière du preneur de leasing ne permet pas de poursuivre du contrat. Cette disposition vaut également si le preneur de leasing ne remplit pas ses obligations financières concernant la RPLP (redevance sur le trafic des poids lours liée aux prestations) ou si le preneur de leasing ne remplit pas ses obligations de participation concernant les prescriptions sur le blanchiment d'argent.

14.3 Le preneur de leasing est obligé, en cas de dissolution anticipée du contrat selon les dispositions du chiffre 14, de restituer immédiatement le véhicule à la société de leasing et de fournir le dédommagement intégral, dans le cadre de l'intérêt contractuel positif. La mensualité de leasing définitive est dans ce cas également fixée selon chiffre 3.3 et un décompte est établi. La société de leasing se réserve explicitement le droit de faire valoir tout autre dommage vis-à-vis du preneur de leasing.

15. Restitution du véhicule

15.1 Le preneur de leasing s'engage à ramener le véhicule propre au dernier jour de la durée du contrat (ou immédiatement en cas de dissolution anticipée) à la société de leasing ou à un organisme désigné par celle-ci. Tout droit de rétention du preneur de leasing sur le véhicule, pour quelque prétention que ce soit à la société de leasing, est exclu.

15.2 Un procès-verbal sur l'état du véhicule est établi. Le preneur de leasing est responsable pour toutes les réparations et tous les travaux de remise en état nécessaires qui ne peuvent être considérés comme dus à l'usure normale ou qui sont indispensables à la reconstitution de la sécurité de fonctionnement. Le preneur de leasing est de même façon responsable pour une éventuelle perte de valeur suite à un accident pour autant que celle-ci n'ait pas été indemnisée par l'assurance. La totalité des coûts susmentionnés sera facturée au preneur de leasing par le fournisseur, et encaissée par ce dernier.

15.3 Le véhicule doit être dans un état de sécurité de circulation lors de la restitution. Si l'équipement en pneus est confié à la société de leasing, les pneus d'hiver, respectivement d'été non montés doivent être restitués à la fin du contrat, sans que cela doive faire l'objet d'une demande particulière.

15.4 En cas de litige lors de l'établissement du procès-verbal d'état, un expert en automobile neutre et compétent est désigné sur demande du preneur de leasing. Son rapport sera accepté par les parties. Les frais y relatifs sont à la charge des parties du contrat et répartis entre elles selon le résultat de l'expertise.

15.5 Au cas où le preneur de leasing ne ramène pas immédiatement le véhicule, la société de leasing est habilitée à faire rechercher le véhicule au frais du preneur de leasing à son domicile sans qu'un ordre judiciaire ou une consignation soient nécessaires pour cela. Les employés de la société de leasing ou les tiers qu'elle a mandatés sont autorisés à pénétrer sur le terrain ou dans le bâtiment où se trouve le véhicule pour le reprendre. La société de leasing peut facturer au preneur de leasing la totalité des frais occasionnés pour la reprise du véhicule.

15.6 Si le preneur de leasing ne remplit pas à temps ses obligations de restitution du véhicule, il doit continuer à payer la mensualité de leasing convenue contractuellement pour la période écoulée entre la date à laquelle la restitution aurait dû avoir lieu et la date effective de restitution, les autres obligations contractuelles restant de la même façon en vigueur , ceci indépendamment du fait que la restitution tardive soit due à une faute ou non de sa part.

SPECIMEN

16. Secret bancaire/protection des données/incorporation de créances à des titres

16.1 La société de leasing attire expressément l'attention sur le fait que le droit suisse (par exemple sur la protection des données) est limité au seul territoire de la Suisse et que toutes les données parvenant ainsi à l'étranger ne jouissent plus de protection selon le droit suisse.

16.2 Le preneur de leasing est d'accord pour que la société de leasing puisse accorder en tout temps aux tiers auxquels il est fait appel dans le cadre de la conclusion ou de l'exécution du présent contrat (par exemple fournisseur) l'accès à ses données provenant de la relation commerciale et aux profils de clientèle établis à son sujet. Le preneur de leasing autorise la société de leasing à utiliser ses données résultant de la relation commerciale à des fins de marketing et d'analyses pour son groupe sur le territoire national et à l'étranger. Le preneur de leasing pourra en tout temps refuser par écrit à la société de leasing l'utilisation de ses données à des fins de marketing.

16.3 Le preneur de leasing accepte que, afin de transférer les obligations qui lui incombent en vertu du contrat de leasing (externalisation) ou dans le cadre d'opérations de refinancement et/ou de titrisation, la société de leasing puisse à tout moment et unilatéralement:

a. transférer à des tiers suisses ou étrangers le contrat de leasing et toutes les garanties qui lui sont rattachées, ainsi que l'ensemble des droits accessoires et des droits de modification qui s'y rapportent (y compris les droits de propriété sur le véhicule, le droit de dénonciation du contrat, les prétentions et droits cédés, ainsi que toutes les informations liées au contrat et données personnelles concernant le preneur de leasing) et/ou

b. céder ou mettre en gage au profit de tiers suisses ou étrangers tout ou partie de certains droits (droits de propriété sur le véhicule compris) et prétentions qui lui reviennent en vertu du contrat de leasing ou en lien avec celui-ci.

16.4 Le tiers reprenant le contrat de leasing devient partie prenante au contrat avec tous les droits et obligations qui en découlent. Il poursuit l'exécution du contrat en lieu et place de la société de leasing compte tenu de son état d'avancement – et en particulier des sommes restant dues – au moment de cette reprise. Le contrat peut alors faire l'objet d'un nouveau transfert, d'une cession ou d'une rétrocession.

16.5 Le preneur de leasing déclare accepter que la société de leasing et ce tiers puissent choisir un autre droit que le droit suisse pour les modalités de cession, de mise en gage et/ou de transfert du contrat.

16.6 Chaque partie s'engage à fournir toutes les informations complémentaires éventuellement nécessaires au transfert du contrat, à la cession ou à la mise en gage des droits dès la première demande de l'autre partie et/ou à effectuer les démarches nécessaires dans les plus brefs délais, notamment auprès du Service des automobiles.

16.7 La société de leasing peut confier en sous-traitance une partie de ses prestations de services à des tiers, en particulier dans le domaine des études de marché et de l'établissement de profils de clientèle, du calcul des risques de leasing, de crédit et de marchés importants ainsi que de la gestion du contrat de leasing (par exemple demande et exécution du contrat, correspondance, sommations et poursuites). Le preneur de leasing est d'accord pour que la société de leasing puisse à cet effet communiquer, transférer à des tiers ses données sur le territoire national et à l'étranger, à des fins de traitement.

16.8 La société de leasing est habilitée à enregistrer, à traiter et à mettre à la disposition de tiers suisses et étrangers toutes les données fournies par le preneur de leasing et réunies au cours du contrat de leasing, notamment pour le transfert d'obligations qui lui incombent du fait du contrat de leasing (externalisation), dans le cadre d'opérations de refinancement et/ou de titrisation et/ou pour le transfert du contrat de leasing en lui-même. La société de leasing est également autorisée à confier le traitement des données dont elle dispose à des tiers sis dans des pays dont les dispositions relatives à la protection des données diffèrent de celles du pays où est domiciliée la société de leasing, voire qui n'ont aucune législation en la matière.

16.9 La société de leasing se réserve le droit de transmettre les données, entre autres, par Internet. Internet est un réseau ouvert et accessible à tous. Les données sont donc transmises sans contrôle par-delà les frontières. Dans ce contexte, le preneur de leasing accepte en particulier également le transfert possible par l'étranger.

17. Modifications

La société de leasing est autorisée à modifier en tout temps les conditions de paiement et les conditions générales du présent contrat par circulaire ou d'une autre façon appropriée. Les modifications seront réputées approuvées si, dans les 4 semaines suivant l'envoi de la modification, une opposition écrite du preneur de leasing ne parvient pas à la société de leasing.

18. Accords particuliers et modifications du contrat

18.1 Le preneur de leasing autorise la société de leasing pour l'exécution du présent contrat à prendre toutes les informations nécessaires auprès des administrations publiques, par exemple l'Office fédéral des troupes logistiques, son employeur, le service central pour informations de crédit (ZEK) ainsi qu'auprès du centre de renseignements sur le crédit à la consommation (IKO). Il l'autorise également à informer le ZEK et l'IKO du présent contrat et de son évolution. Les éventuels blocages de données décrétés par le preneur de leasing sont réputés irrévocablement levés vis-à-vis de la société de leasing. Le preneur de leasing note qu'en cas de nouvelle demande de leasing ou de crédit, la ZEK et l'IKO fournissent des informations sur les obligations de leasing aux instituts de crédits qui lui sont affiliés et qui en font la demande.

18.2 Les conventions particulières sortant du cadre du présent contrat ne sont valables qu'avec l'accord écrit de la société de leasing. Les conventions annexes orales sont sans effet.

18.3 Le contrat est réalisé en trois exemplaires remis signé à chacune des parties ainsi qu'au fournisseur.

18.4 La nullité de certaines dispositions du présent contrat n'affecte en rien la validité et l'applicabilité des autres dispositions.

18.5 Si le véhicule est utilisé à des fins professionnelles ou commerciales, **les parties désignent le for juridique de 5400 Baden dans le canton d'Argovie**. La société de leasing a cependant le droit de poursuivre le preneur de leasing à son domicile. Si le preneur de leasing utilise le véhicule à titre privé, il faut s'adresser aux fors juridiques légaux.

SPECIMEN

5. Sur une feuille A4, répondez aux questions suivantes :

1. Que devez-vous verser avant de rouler avec votre véhicule ?
2. Pouvez-vous résilier le contrat avant terme ? Si oui, que se passe-t-il ?
3. Vous déposez une somme en garantie. Toucherez-vous des intérêts ? Si oui, combien ?
4. Qui paie l'entretien du véhicule ?
5. Qui vous fournit une garantie sur les défauts ?
6. Pouvez-vous prêter le véhicule à un ami ?
7. Comment le propriétaire peut-il vous empêcher de revendre votre véhicule ?
8. Le vendeur vous assure que le nombre de kilomètres maximum est inscrit « pour la forme » mais n'a aucune importance. Que devez-vous faire pour que cette clause soit valable ?
9. Vous avez parcouru moins de kilomètres que prévu. Avez-vous droit à un rabais ou un remboursement ?
10. En cas de conflit, où devrez-vous vous rendre au tribunal ?
11. Lors de la restitution du véhicule, quels frais peut-on exiger que vous payiez ?
12. Avez-vous le droit de modifier un tel contrat ? Si oui, comment ?
13. Quelles autres solutions que le leasing avez-vous pour acquérir un véhicule ?

Résumé

Résumez les points principaux du contrat de leasing :

Objectifs:
A la fin de ce chapitre vous serez capable de nommer les preuves de paiement, d'analyser leur contenu et d'expérimenter ces preuves.

preuves de paiement et reconnaissance de dettes

S5

Théorie
Lors d'achat ou de vente mobilière, il est nécessaire d'être organisé afin d'éviter des rappels, des paiements à double, des menaces de poursuite… La facture et la quittance sont parmi d'autres, des moyens efficaces de lutte.

La facture

La facture doit indiquer clairement la nature de la prestation à payer et doit contenir les indications suivantes :

- le titre
- l'adresse du destinataire
- la date de livraison
- le prix unitaire, si cela est possible
- les conditions de paiement
- l'adresse du créancier
- la date de la facturation
- la description de la prestation ou de la chose
- le montant de la créance

Acquittement d'une facture

La facture acquittée doit être conservée pendant 5 à 10 ans (moyen de preuve). De plus, il faut que le créancier ait noté le lieu, la date et apposé sa signature.

La quittance

Le débiteur qui paie immédiatement sa dette doit exiger une quittance ou une reconnaissance de paiement de dette établie sur une formule préimprimée ou sur une feuille de papier. Par sa signature sur la quittance, le créancier certifie qu'il a été payé. Afin éviter des malentendus, la quittance doit être aussi complète que possible. Les indications suivantes devraient y figurer :

- le titre : quittance
- l'adresse du débiteur
- le montant de la somme en chiffres et en lettres
- l'objet du paiement (indications détaillées)
- le lieu du paiement
- la date du paiement
- la signature du créancier

Autres moyens de preuve

- le récépissé du BV
- reconnaissance de dette
- relevé compte bancaire
- relevé compte postal
- e-banking

1. Complétez cette facture :

Cabane d'Orny 2831 m

Gardiens : Patricia et Raymond Angéloz, Guide de haute montagne
+41 (0)27 783 18 87 | cabanedorny@netplus.ch | www.cabanedorny.ch
CH-1991 Salins | +41 (0)27 207 13 48 | +41 (0)79 221 15 17
CAS | Secours tél. 144 | Radio K 158625 Mhz

FACTURE Nº 123 **DATE** .....

Prénom ..... Rue .....

Nom ..... NP/Ville .....

4	Pensions	demi-pension pour 2 personnes	200.-
8	Gourdes	thé citron	40.-
8	Repas	menus du soir	120.-
2	Boissons	rouge 75cl	
		4 cocas et 3 cafés	53.50
	Divers		

Modalités de paiement :
☐ CCP ☐ Cash ☐ Chèque ☐ Carte

Total CHF .....
Total € .....

Merci de votre visite et bonne course! TVA incl.

2. Jean Dumur, domicilié au Petit Chasseur 4 à Sion a payé à l'imprimerie recto verso, basée à l'avenue de Tourbillon 25, à Sion, 180 francs pour l'impression de son travail de fin d'étude. Complétez la quittance ci-dessous qui doit régler définitivement ce cas.

rectoverso DESIGN&IMPRESSION

QUITTANCE

Mme, M. .....

Adresse .....

.....

.....

date ..... signature .....

Fr. .....

tva incluse ☐ 8% ☐ 2.5%

tourbillon 25 | 1950 sion | t. 027 322 34 65 | f. 027 323 34 66 | tva 628.049 | info@rectoversosion.ch | www.rectoversosion.ch

3. Les comptes

- Le contrôle permanent qui permet de connaître l'évolution de la situation de l'entreprise s'effectue à l'aide des **comptes**, élément dynamiques de la comptabilité.

- Le compte est un tableau qui comprend deux colonnes :
  - La colonne de gauche s'appelle le **débit**
  - La colonne de droite s'appelle le **crédit**

- Lorsqu'on écrit une somme :
  - Au débit du compte, on dit que l'on débite le compte
  - Au crédit du compte, on dit que l'on crédite le compte

- **Exemple de présentation de compte :**

Nom du compte

No	Date	Libellé	Débit	Crédit

- Etablir la différence entre ces deux totaux ; cette différence s'appellera le **solde final (SF)**.

- Le solde final sera inscrit du côté de la colonne la plus faible
  (pour le compte caisse, ça sera toujours au crédit) afin d'obtenir deux totaux égaux.

- On ouvre à nouveau le solde initial (SI) le premier du mois suivant (à la ligne suivante).

A vous de jouer : tenez le compte du club du mouvement junior du TC Arvillard (feuille fournie).

01.03	Solde initial	Fr. 2 000.–
05.03	Encaissement de 10 cotisations à Fr. 50.–	Fr. 500.–
06.03	Salaire entraîneur	Fr. 300.–
10.03	Location du court à non-membres (5 heures)	Fr. 125.–
15.03	Achat matériel d'entraînement	Fr. 850.–
25.03	Electricité / éclairage	Fr. 25.–
29.03	Conciergerie	Fr. 200.–

4. Correspondance :

Vous avez reçu un rappel pour une facture acquittée. Répondez à votre « créancier » sur feuille annexe.

Informations supplémentaires

Résumé

Pour une bonne tenue des comptes, nous adoptons la présentation suivante :

- On ouvre les comptes par le Solde initial (SI).
- On numérote les pièces comptables (mais pas le SI et le SF).
- Toutes les pièces sont datées.
- Les libellés sont des noms et commencent toujours par une majuscule (Retrait, Encaissement, Paiement, Virement, …).
- Il n'y a pas de lignes vides.
- On boucle toujours les comptes avec Solde final (SF) et Balance.
- On ouvre à nouveau le Solde initial (SI) le premier du mois suivant.

Objectifs:
A la fin de ce chapitre vous serez capable de définir la poursuite, et d'en analyser les conséquences possibles

approche de la poursuite

S6

Théorie
Droit suisse : la poursuite.

1. Questionnaire poursuite

1. Quand recourt-on à la poursuite par voie de saisie ?

2. Que doit faire le créancier avant de saisir l'OP ?

3. Quel est le formulaire à remplir par le créancier pour commencer une poursuite ?

4. Quand le créancier aura rempli ce formulaire (question 3), que fera l'Office des poursuites ?

5. Qui avance les frais de poursuite ?

6. Que peut faire le débiteur qui conteste la somme qui lui est réclamée ?

7. Que remet-on au créancier lorsque ce dernier n'est pas complètement remboursé par les produits de la vente effectuée par l'OP ?

8. Quand le débiteur reçoit-il un titre de créance acquittée ?

Résumé

Après avoir adressé à un débiteur un ou deux ..... de facture ou relevés de compte, puis une dernière sommation ou ..... de payer, le créancier établit une ..... de ..... qu'il adresse à l'office des ..... du district du débiteur. L'OP (ou ses fonctionnaires) adresse alors au débiteur un ..... de ..... .

Dès réception de ce dernier, le débiteur peut :

- ..... dans les ..... jours, ce qui annule la poursuite
- ..... dans les ..... jours, ce qui suspend la poursuite
- Ne rien ..... ce qui permet au créancier de continuer la poursuite

Le créancier adresse alors à l'OP une ..... de ..... la poursuite. Cette demande permet à l'OP d'adresser au débiteur un ..... qui sera suivi de la ..... des ..... saisissables. Après les délais légaux, il sera procédé à la ..... .

Si le produit de la vente est suffisant, le débiteur reçoit un titre de ..... .
Dans le cas contraire, le créancier reçoit un ..... qui lui permet de reprendre la poursuite dès que le débiteur sera revenu à meilleure fortune.
Cette procédure par voie de ..... est applicable à tout débiteur non inscrit au ..... .

Informations supplémentaires

Objectif :
A la fin de ce chapitre vous serez capable de comprendre et de décoder la publicité.

la publicité

L1

Théorie
La publicité

Dans le thème 1, nous avons vu que la technique la plus courante pour augmenter le chiffre d'affaires d'une entreprise consiste à faire de la publicité. On parle aussi de marketing :

Le marketing est un ensemble d'actions menées par une entreprise pour prévoir, stimuler ou provoquer les besoins des consommateurs puis d'y adapter sa production et sa commercialisation.

Le besoin peut être défini comme une sensation d'insatisfaction qui donne naissance à un désir. La satisfaction de ces besoins va entraîner un processus de production de biens. Le besoin d'écrire, par exemple, va entraîner la fabrication de papier, stylos, gommes, etc. Si l'économie s'intéresse de si près à nos besoins, c'est qu'aujourd'hui, un besoin va le plus souvent déclencher un achat ! Autrement dit, le besoin d'écrire va permettre à l'entreprise qui fabrique le papier de vendre celui-ci.

Tous les besoins humains ne doivent cependant pas être comblés avec la même urgence. Nous pouvons classer les besoins en trois groupes, selon l'urgence qu'il y a à les satisfaire:

1. **Les besoins vitaux**
   Ce sont des besoins qui doivent absolument être satisfaits pour nous permettre d'exister.

   Exemples : .....

2. **Les besoins culturels**
   Ce sont des besoins qui demandent d'être assouvis afin que la vie soit ressentie comme digne d'être vécue. Ils ne peuvent être satisfaits qu'après les besoins vitaux.

   Exemples : .....

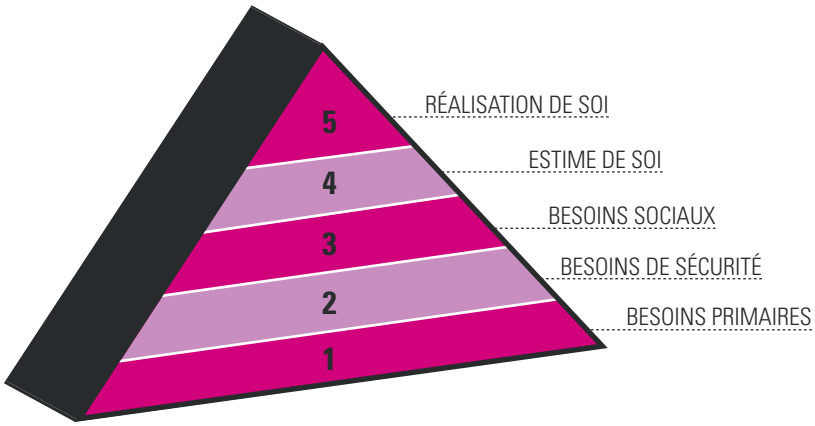
3. **Les besoins de luxe**
   Ce sont tous les autres besoins qui, pour la plupart, ne peuvent être satisfaits que moyennant une grande dépense.

   Exemples : .....

L'ensemble de ces besoins est désigné sous le terme de besoins **économiques** lorsqu'on peut les satisfaire par un achat, un troc ou sa propre production. Mais tous nos besoins ne sont pas économiques, comme par exemple :

.....

Abraham **Maslow**, célèbre psychologue américain, a établi une classification de nos besoins, sous la forme d'une pyramide. Il prétend ainsi démontrer que l'on ne peut pas assouvir nos besoins supérieurs sans avoir préalablement satisfait ceux qui précèdent.



5. Ex.: .....

4. Ex.: .....

3. Ex.: .....

2. Ex.: .....

1. Ex.: .....

Le marketing étudie les besoins humains de la manière suivante :

- L'étude et la segmentation du marché, de ses attentes, et de ses besoins.
- La conception d'un produit ou d'un service adapté à ces besoins.
- La mise en place d'un plan marketing dont l'ensemble des actions sont cohérentes.

La publicité est l'un des éléments du plan marketing :

Dans le domaine de la consommation, la publicité est une technique d'information qui renseigne sur des produits ou des services par le moyen de mots, d'images, de sons, etc. Elle oriente le public sur les offres du marché en suscitant son intérêt, son désir, pour l'inciter à acheter.

En effet, si l'on reprend l'exemple du besoin d'écrire, encore faudra-t-il que le consommateur choisisse le papier de telle entreprise plutôt que celui de son concurrent !

Lorsqu'il s'agit d'un produit ne répondant pas à un besoin primaire, la publicité aura alors pour but de convaincre le consommateur qu'il a besoin de ce produit !

Une publicité ayant toujours pour but d'informer et/ou de convaincre, elle peut néanmoins se décliner sous plusieurs formes :

- **Publicité informative :**
  Faire connaître l'existence d'un produit, ses caractéristiques ou ses nouvelles applications.

  Exemple : Windows Vista, un nouveau modèle de voiture plus économique, ...

  .....

- **Publicité persuasive :**
  Chercher à créer une préférence pour une marque de produit plutôt qu'une autre.

  Exemple : boissons gazeuses, jean's, chaussures de sport, opérateurs téléphoniques, ...

  .....

- **Publicité de confirmation ou de rappel :**
  Entretenir la notoriété d'un produit dont l'existence, les caractéristiques et l'utilisation sont déjà largement connues des consommateurs.

  Exemple : Coca-Cola, ...

Quel que soit le but précis poursuivi par une campagne publicitaire, on dit qu'il n'y a pas de mauvaise pub ; l'essentiel est que l'on parle du produit.

La publicité occupe une place prépondérante dans notre société, à tel point que le PDG de TF1 a déclaré :
« Il y a beaucoup de façons de parler de la télévision. Mais dans une perspective business, soyons réaliste : à la base, le métier de TF1, c'est d'aider Coca-Cola, par exemple, à vendre son produit. Or pour qu'un message publicitaire soit perçu, il faut que le cerveau du téléspectateur soit disponible. Nos émissions ont pour vocation de le rendre disponible : c'est-à-dire de le divertir, de le détendre pour le préparer entre deux messages. Ce que nous vendons à Coca-Cola, c'est du temps de cerveau humain disponible ».
Patrick Le Lay, PDG de TF1, *« Les dirigeants face au changement »,* Editions du Huitième jour, Paris, 200 p.

Cette phrase éclaire d'un jour nouveau les médias contemporains, étudiés dans le thème 3 et souligne l'importance qu'il y a à savoir décoder au mieux la publicité qui nous entoure, afin de ne pas être de simples « cerveaux disponibles »…

Citez quelques moyens publicitaires :

- Les publicités télévisées
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....

Théorie
L'affiche publicitaire / L'affichage politique

L'affichage publicitaire

L'affiche publicitaire doit susciter l'intérêt du lecteur (la cible). L'efficacité de son message repose généralement sur la combinaison d'une image et d'un slogan.

La mise en scène :
Le produit est généralement représenté dans un univers magique, paradisiaque, luxueux ou encore original, mais de toute façon exagéré. Le but est de mettre en valeur les qualités du produit ou de faire imaginer combien la vie serait rendue plus agréable par son usage.

Il peut parfois, à l'inverse, être présenté de manière très sobre, afin de laisser entendre que le produit atteint un tel degré de perfection qu'il se suffit à lui-même.

Afin d'attirer l'attention du consommateur, un élément visuel connu sera parfois détourné de son utilisation habituelle dans le but de créer la surprise et de marquer plus durablement la mémoire (*exemples : voir exercice 1 ci-après*).

Le slogan (l'accroche) :
Il s'agit d'une formule brève, marquante. Son but est avant tout d'attirer l'attention. Ludique, énigmatique, poétique, plus il est facile à retenir, plus il sera efficace. Il est parfois construit en détournant une expression, un proverbe connus (*exemples : voir exercices 2 et 3 ci-après*).

Le texte :
Il explique et développe la promesse de la mise en scène et / ou du slogan. Le slogan doit marquer les esprits, mais informe peu. Le texte le complète, lorsque c'est nécessaire.

L'affichage politique

La publicité opère également en politique, de nos jours plus que jamais. L'affiche politique est polémique. Elle répond à l'adversaire. Elle tente de se différencier des affiches adverses. L'affiche électorale cherche à impliquer son lecteur. Certains codes lui sont propres :

- **L'emploi de l'impératif et des pronoms**
  Les pronoms « vous » et « vos » sont fréquents, afin d'impliquer le citoyen.

- **Les valeurs et les thèmes dominants :**
  Souvent les mêmes : l'avenir, le changement ou au contraire, la tradition, l'espoir, la sécurité, l'emploi, etc

- **Les couleurs :**
  Elles sont fortement marquées de l'identité d'un parti : le rouge fait référence aux communistes. En Suisse, le vert rappelle l'UDC, etc.

Exercices

1. Quel élément connu est détourné dans les pubs ci-dessous ? Quel effet cela produit-il ?

When you need a Help… (Quand vous avez besoin d'aide…)

2. La pub est-elle efficace ? Connaissez-vous des slogans par cœur ?

3. Quelles expressions sont détournées/reprises dans les slogans ci-dessous ? Quel effet/message cela produit-il ?

« Je donne, tu donnes, il donne, nous donnons, vous donnez, ils vivent. » Pour les dons d'organes.

« L'euro fait la force. » Campagne d'information sur l'euro.

« Qui sème les fleurs, récolte la tendresse » Campagne de pub « Interflora ».

« A ne pas confondre avec une voiture. » Campagne de pub « Renault Scenic ».

Objectif :
A la fin de ce chapitre vous serez capable d'analyser et de comprendre les messages publicitaires..

analyse de la publicité

L2

Théorie
Voir théorie exposée en L1.

1. Analysez ces 3 affiches publicitaires puis, sur une feuille annexe, répondez pour chacune d'elles aux questions de la page suivante :

1

2

C'est jaune, c'est moche,
ça ne va avec rien,
mais ça peut vous sauver la vie.
Gillet et triangle deviennent obligatoires dans chaque véhicule. Equipez-vous dès maintenant.
SÉCURITÉ ROUTIÈRE TOUS RESPONSABLES

3

- Elle est grande, non ?
- C'est comme ça que ça se porte.

Ce printemps, décidément, la mode sera sportive et racée si l'on en juge par la 3 portes créée par Peugeot et Eden Park, le couturier au nœud papillon bien connu des amateurs de rugby. (…) de belles sensations avec un rigoureux turbo diesel (…)»

306 peugeot

Le produit

1. Quel est le produit présenté ?
2. A qui s'adresse cette pub ? Homme, femme, enfant, jeune, adulte, personne âgée ? Expliquez votre choix.

L'image

3. Y a-t-il un ou plusieurs personnages ?
4. Décrivez ce(s) personnage(s) : Comment sont-ils ? Que font-ils ? Quels effets produisent-ils ?
5. Y a-t-il un ou plusieurs objets?
6. Décrivez ce(s) objet(s) : Comment sont-ils ? Quels effets produisent-ils ?
7. Y a-t-il un décor ? si oui, lequel ? Quel effet produit-il ?
8. Quelles sont les couleurs dominantes ? A quoi font-elles penser ? Quel effet produisent-elles ?

Le texte

9. Y a-t-il un slogan ? Que signifie-t-il ?
10. Y a-t-il un texte explicatif ? Pourquoi ?

Synthèse

11. Y a-t-il un lien entre l'image et le texte ? Si oui, le(s)quel(s) ?
12. Pour vous est-ce une bonne publicité ? Pourquoi ?

2. Sur feuille A4, créez votre publicité.

Résumé

Les besoins :

.....

.....

.....

.....

Les différents types de publicité :

- La publicité informative • .....
- La publicité politique • .....

Les codes publicitaires :

.....

.....

.....

.....

Objectif :
A la fin de ce chapitre vous serez capable de reconnaître et d'utiliser à bon escient le mode impératif.

le mode impératif

L3

Théorie
Le mode impératif sert à donner des ordres ou des conseils.
Il ne comporte que trois personnes :
- **la 2e du singulier**
- **la 1re du pluriel**
- **la 2e du pluriel**

  ⇨ *Profitez de l'automne pour chasser le cafard.*

On distingue deux temps dans ce mode :
- **Le présent :**
  Le radical se calque sur celui du présent de l'indicatif.
  ⇨ *Conservez vos meilleurs souvenirs dans le formol.*

Les terminaisons des verbes au présent de l'impératif :		
	verbes en er	autres verbes
2e pers. sing.	e	s
1re pers. plur.	ons	ons
2e pers. plur.	ez	ez

Exceptions formant leur finale en « e » et non en « s » :
cueillir, accueillir, recueillir, souffrir, tressaillir, recouvrir, couvrir, découvrir, ouvrir, entrouvrir, assaillir et offrir

Attention !
Suivi de « y » ou de « en », les verbes en « er » prennent un « s » au singulier :
⇨ *Jettes-y tes papiers.* ⇨ *Manges-en.*

N'oubliez pas d'ajouter un trait d'union lorsque le verbe est suivi d'un pronom :
⇨ *Attrape-le !* ⇨ *Coupe-les-leur !* ⇨ *Rends-moi mes billes !*
⇨ *Ne l'attrape pas.* ⇨ *Ne les leur coupe pas !* ⇨ *Ne me rends pas mes billes.*

- **Le passé** (très rarement employé) **:**
  Il exprime un ordre qui devra être accompli à un moment dans le passé.
  ⇨ *Ayons mangé le fromage avant l'arrivée du renard, se dit le corbeau.*

1. Conjuguez les verbes suivants à l'impératif présent :

	2e pers. sing.	1re pers. plur.	2e pers. plur.
aller	.....	.....	.....
avoir	.....	.....	.....
être	.....	.....	.....
savoir	.....	.....	.....
chanter	.....	.....	.....
bondir	.....	.....	.....
vendre	.....	.....	.....

2. Conjuguez à l'impératif présent singulier.

fouettons	.....	commencez	.....
célébrez	.....	rugissons	.....
ayons	.....	punissez	.....
soyez	.....	perçons	.....

3. Conjuguez à l'impératif singulier en pronominalisant les compléments.

- Donner des sucettes à Marc. .....
- Sortir les papiers du dossier. .....
- Jeter les ordures au compost. .....
- Ne pas avaler les bonbons. .....
- Ne pas oublier de se laver les dents .....

4. Transformez les phrases obtenues dans l'exercice précédent, de la forme positive à la forme négative, ou inversement.

- .....
- .....
- .....
- .....
- .....

Résumé

Dans le ..... **impératif, on distingue deux temps :**

- le .....
- et le ..... qui n'est que très rarement utilisé.

A l'impératif, il n'existe que trois ..... **:**

- la .....
- la .....
- et la .....

Les terminaisons de l'impératif sont :

..... pour les verbes en ..... et ..... pour les autres verbes.

Il existe quelques exceptions comme les verbes :

- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....

Informations supplémentaires

Aimé Bonvin, Frédéric Castro, François-Louis Décaillet, Carole Jacquemin, David Moret,
Nicolas Sauthier et Jacques Wicki ont participé à l'élaboration de ce document.
Qu'ils en soient remerciés.

René Constantin, chef de section au CFP et Bernard Métrailler, chef de section à l'EPM,
responsables de l'enseignement de la Culture Générale du Valais romand - 2013.